

# Autos

## Compra y Arriendo de



# AUTOMÓVILES

Consumer Resource Center  
Office of the Attorney General  
Christine O. Gregoire

# Tabla de materias

<b>Antes de comprar .....</b>	<b>3</b>
Determinación de sus necesidades .....	3
Examine las garantías .....	3
Averigüe todo sobre los precios .....	4
<b>Alerta para los compradores.....</b>	<b>7</b>
Mito: .....	7
Anuncios publicitarios .....	7
Tácticas comunes .....	7
Alta presión .....	8
“Empaquetado” o “cargado” de pagos por automóviles .....	10
Cambio de los términos del contrato (“encamisado”) .....	13
Servicio de garantía .....	13
Ley de vehículos motorizados defectuosos .....	14
<b>Búsqueda de un vehículo .....</b>	<b>14</b>
Selección de un distribuidor .....	14
Negociación del precio .....	15
Negociación de otros ítems .....	15
<b>El contrato .....</b>	<b>18</b>
¡Lea y entienda todos y cada uno de los documentos antes de firmarlos! .....	18
¡Deje el automóvil hasta que se haya cerrado el trato! .....	18
<b>Compra de un vehículo usado ....</b>	<b>19</b>
Dónde efectuar la compra .....	19
¡Cuidado con los “vendedores al borde de la acera”! .....	19
Información sobre el vehículo .....	20
Póngase en contacto con el propietario anterior .....	20
Verifique los retiros de vehículos del mercado .....	20
Compruebe la seguridad .....	21
Garantías de vehículos usados .....	21
“Tal como está” .....	24

Pruébalo primero .....	25
Haga que lo inspeccione su mecánico .....	26
¡Cuidado compradores – tengan todo por escrito! .....	26
Conozca sus garantías .....	27
Ley de inspección de emisiones de vehículos .....	28
¡Verifique las emisiones .....	29
<b>Arriendo de automóviles .....</b>	<b>29</b>
Leyes que regulan los arriendos .....	30
Anuncios publicitarios de arriendo .....	30
Costos de arriendo .....	31
Conozca la diferencia .....	31
Cómo hacer comparaciones .....	32
Tipos de arriendo .....	32
Opción de compra .....	33
Calcule sus costos .....	33
Condiciones de arriendo .....	34
Pagos .....	35
Conozca sus costos .....	36
¡Negocie! .....	36
Rebajas de fábrica .....	36
Otros pagos .....	37
Terminación temprana .....	37
Costos de terminación .....	37
“Opciones de arriendo” .....	39
Cuidado con los “extras” .....	39
Seguro .....	39
Exención del impuesto al consumo o el uso .....	40
Comparación de arriendos .....	40
<b>Para obtener más información ...</b>	<b>42</b>
<b>Consejos:</b>	
<b>Arriendo de un vehículo .....</b>	<b>44</b>
<b>Consejos:</b>	
<b>Compra de un vehículo .....</b>	<b>45</b>
<b>HOJA DE TRABAJO DE COMPARACIONES .....</b>	<b>48</b>
Compra .....	48
Arriendo .....	49

# Antes de comprar

## Determinación de sus necesidades

El primer paso para comprar un vehículo es determinar sus necesidades de transporte. Examine el tipo de manejo que realiza, las personas y la carga que transporta y cuánto puede presupuestar para combustible. Luego, decida cuánto dinero puede gastar. Un oficial de préstamos de su banco o asociación de crédito podrá ayudarle a determinar qué cantidad puede permitirse tomar en préstamo, además de proporcionarle información valiosa sobre opciones de préstamos, pagos mensuales y recomendaciones sobre la compra de automóviles. La búsqueda y la comparación del mercado crediticio es importante para que el vehículo, además de satisfacer sus necesidades, se ajuste a su presupuesto. Podrá pedir instrucciones y un cronograma de amortizaciones a su oficial de préstamos, con el fin de que pueda calcular con precisión los pagos mensuales cuando esté negociando la compra de un automóvil con un distribuidor. Además del precio de compra y los pagos mensuales, deberá determinar y tomar en consideración los costos del seguro, el combustible, el mantenimiento, el impuesto y la licencia.

## Examine las garantías

La comparación de las garantías de automóviles nuevos es algo que no se debe pasar por alto al elegir un vehículo. Por ley, el distribuidor debe colocar anuncios que indiquen que existen garantías disponibles para examinarlas o darle una copia **antes de la venta**, cuando se la pida.

- **La garantía debe indicar claramente quién está cubierto por ella, qué es lo que**

cubre, el nombre y la dirección del garante, quién se encargará de los trabajos cubiertos y los procedimientos para que se lleven a cabo dichos trabajos.

- **Si está buscando un vehículo para un propósito definido, tal como para arrastrar un remolque, deberá estar consciente de la “Garantía implícita de idoneidad para un propósito dado” de este estado (capítulo 62A.2-315 RCW). Esta ley dispone que cuando un distribuidor sabe que el vehículo se va a utilizar para una finalidad determinada y que el comprador depende de la experiencia del vendedor para obtener un vehículo apropiado, se crea una garantía en el sentido de que el vehículo se adaptará a ese propósito. Se recomienda que el distribuidor ponga por escrito que el vehículo es apropiado para un fin en particular. Ejemplo: “Este vehículo tiene capacidad para arrastrar una carga de remolque de \_\_\_\_ kg de peso bruto y/o un peso útil de \_\_\_\_ kg sobre el Paso Stevens en la autopista 2, en condiciones de manejo tanto de verano como de invierno. Las partes reconocen que esto constituye un término material y una condición de este contrato y el vendedor garantiza de modo expreso que el vehículo, tal y como está equipado, posee dicha capacidad”.**

## **Averigüe todo sobre los precios**

### **Vehículos nuevos**

Usted debería obtener información de precios de varias marcas y modelos antes de comenzar a buscar un automóvil nuevo. Podrá obtener información sobre cuánto le cuesta a un distribuidor adquirir un modelo particular y los equipos opcionales. Hay muchas publicaciones y diversos servicios que ofrecen esta información, tales como la Consumer Reports

Magazine y The Ultimate Car Book de Jack Gillis. Ambas publicaciones se encuentran disponibles en librerías y en su biblioteca local. Además, hay también disponibles varias guías de precios de automóviles por medio del Internet, en: [www.kbb.com](http://www.kbb.com) y [www.nada.com](http://www.nada.com).

### **Vehículos usados**

Para obtener precios de automóviles usados y, especialmente, para determinar un valor razonable de intercambio, consulte el Kelley Blue Book actual o la Edición del Noroeste Pacífico de la NADA Official Used Car Guide y los anuncios en los periódicos locales. El Blue Book y otras guías de precios se encuentran disponibles en su banco, asociación de crédito, biblioteca local, o en Internet ([www.kbb.com](http://www.kbb.com) y [www.nada.com](http://www.nada.com)).

### **Arriendo en comparación con compra**

El arriendo es muy diferente de la compra de un vehículo. El arriendo o la compra tienen ventajas diferentes que se deberán evaluar a fondo y de acuerdo con sus necesidades. Lea la sección de “Arriendos” de este folleto y considere consultar a un asesor financiero como ayuda para tomar la mejor decisión.

### **Comparación de préstamos**

Existen préstamos disponibles de diversas fuentes — asociaciones de crédito, bancos, instituciones de ahorro y préstamo y distribuidores. Al comparar los préstamos, considere lo siguiente: tasa de interés (el porcentaje de tasa anual o “APR”, siglas en inglés); la cuota inicial; su cuota mensual aproximada; la cantidad de pagos y el costo total del préstamo (un prestamista podrá hacer los cálculos para usted). El plazo de préstamo podrá ser de uno a siete años. Los préstamos a largo plazo pueden no ser una buena idea si piensa cambiar de automóvil al cabo de tres o cuatro años; a ese punto, usted podría deber aún más por el préstamo que el valor

del automóvil. Puede ser más conveniente un préstamo a un plazo más corto con pagos más elevados para evitar un problema potencial de “capital propio negativo” (donde el saldo del préstamo es mayor que el valor del vehículo en el momento de la reventa).

Por lo común, los distribuidores agregan intereses (normalmente de 1% a 3%) por encima de lo que cobra el banco, como compensación para ellos, por el servicio y la conveniencia de conseguirle un financiamiento y para obtener utilidades adicionales. Esto se conoce como utilidad de reserva financiera o prima marginal de rendimiento (la diferencia entre la tasa de “compra” a la que el banco aceptará su solicitud de crédito y la de “venta”, que es la tasa que le pasa el distribuidor). La ley no requiere que este costo adicional del crédito se revele por separado; aunque un distribuidor no podrá presentar esas tasas como “las mejores disponibles” o alguna otra cosa similar. Conozca sus alternativas de financiamiento antes de aceptar un paquete financiero. Negocie éste último por separado del precio de compra del vehículo. El hecho de tener su financiamiento preaprobado puede ayudarle también a evitar las compras impulsivas.

### **Servicios de compra**

Existe un número de servicios de compra y asesoramiento sobre automóviles que pueden ayudarle a tomar una decisión respecto a una marca y un modelo y, luego, negociar por usted. Esto podrá ahorrarle una cantidad substancial de tiempo y energía en el proceso de compra de un automóvil. Antes de firmar con ese tipo de servicio, averigüe exactamente cuánto le costará y qué obtendrá a cambio de su dinero. No entregue dinero por el vehículo al corredor o el servicio de compras. El dinero se deberá pagar directamente al distribuidor que entregue el vehículo.

# Alerta para los compradores

## Mito:

No hay ningún período de reflexión de tres días durante el que pueda devolver el vehículo. Una vez que firme un contrato, usted estará obligado por sus términos.

## Anuncios publicitarios

Los anuncios publicitarios pueden ser útiles para los consumidores por ser informativos y como instrumento de ahorro de tiempo. Sin embargo, los anuncios pueden ser confusos y algunos de ellos son hasta engañosos.

## Tácticas comunes

- **“Anzuelo e intercambio”** — Se anuncia una oferta muy atractiva de un vehículo (el “anzuelo”); pero en la distribuidora, el vendedor trata de vender el automóvil más caro (el “intercambio”).
- **“Especial” o “Precio de oferta”** — Se hace referencia a un precio anterior cuando lo cierto es que el automóvil puede no haber estado nunca al precio “anterior”.
- **Por encima o debajo del precio de factura** — El precio “de factura” referido en estas ofertas puede no reflejar lo que pagó realmente un distribuidor por el automóvil. El precio de factura puede incluir incorrectamente una cantidad que el fabricante retiene y, luego, le devuelve al distribuidor como utilidad. La ley estatal requiere que los precios de factura publicados sean el costo real del vehículo para el distribuidor después de restar todas las retenciones y los incentivos dados por el fabricante.

## Alta Presión

**Retención de las llaves** — A veces, los vendedores le pedirán las llaves de su automóvil “con el fin de evaluarlo para propósitos de intercambio”. Esta solicitud es razonable; pero deberá insistir que le devuelvan sus llaves inmediatamente después de que se haya realizado. Es una práctica injusta de ventas que un vendedor conserve sus llaves mientras utiliza tácticas de venta de alta presión para lograr que compre.

**Depósitos en efectivo** — Si un vendedor le pide un depósito en efectivo para demostrar que “tiene la intención seria de comprar”, usted no tendrá ninguna obligación de proporcionar dicho depósito. Debería sospechar cuando se le pida ese tipo de depósito. Es una práctica injusta que un vendedor tome un depósito en efectivo y se niegue a devolvérselo si no firma un contrato.

**Declaraciones que no le obligan** — Si se le pide que firme una declaración en el sentido de que “acepta comprar un automóvil cuando esté de acuerdo con los términos”, el vendedor podrá insistir en que puesto que usted ha firmado esa declaración está legalmente obligado a comprar un automóvil. Eso no es verdad. En primer lugar, usted no debería firmar esa declaración, y aunque lo hubiera hecho, no le obligará legalmente a comprar un automóvil. Cuando se interrumpen las negociaciones, tendrá absoluta libertad para marcharse. Sólo quedará ligado por las obligaciones de un contrato después de que **todos** los términos hayan sido puestos por escrito y se le hayan presentado para su revisión y firma, incluyendo el acuerdo final de venta (o arriendo) y los documentos de financiamiento. Si un trato depende de la aprobación del “financiamiento”, no tendrá la obligación contractual de efectuar la compra hasta que se apruebe el financiamiento y que el distribuidor “acepte” su oferta por escrito, lo que deberá hacer dentro del curso de tres días hábiles. Si le niegan el financiamiento,

el distribuidor deberá “deshacer” o cancelar el primer trato y usted estará libre para reclamar su cuota inicial y su vehículo entregado en intercambio y marcharse. Solo después de que haya deshecho por completo el primer trato podrá tratar el distribuidor de renegociar otro nuevo. El hecho de no aceptar o rechazar un trato dentro de un plazo de tres días o, el no deshacer un trato rechazado antes de tratar de renegociar otro nuevo, se conoce como “encamisado” y constituye una violación de la ley de protección del consumidor. Ver RCW 46.70.180(4).

**Vendedores múltiples / Hojas de trabajo múltiples** — Es común que algunos vendedores utilicen formularios denominados “hojas de trabajo” para negociar términos con usted. Ni usted ni el distribuidor están obligados por lo que está escrito en una hoja de trabajo. Si llega a un acuerdo, deberá verificar usted mismo que los términos de la hoja de trabajo aparezcan con exactitud en los términos del contrato final. Si no entiende algo escrito en una hoja de trabajo o cualquier cosa en el contrato final, pida una explicación y esté dispuesto a marcharse si no obtiene una respuesta satisfactoria.

### **¡Tómese un descanso!**

- No negocie cuando esté cansado. Tómese un descanso.
- Si el vendedor cambia, confirme siempre dónde quedaron las negociaciones con el último vendedor.
- No deje que la emoción ofusque su buen juicio.
- No se sienta obligado a firmar algo que no entienda o con lo que no esté de acuerdo.

¡Recuerde que hay una gran cantidad de vehículos entre los cuales puede elegir!

## **“Empaquetado” o “cargado” de pagos por automóviles**

El “empacar” o “cargar” los pagos es un término de jerga que se utiliza para describir una práctica promovida por las empresas de seguro de créditos y que utiliza la industria automotriz para lograr que los clientes adquieran productos adicionales, tales como seguro de crédito, contratos de servicio y reparaciones, protectores químicos y dispositivos de seguridad, sin revelar sus verdaderos efectos sobre los pagos mensuales.

El “empaquetado” se lleva a cabo cuando un cliente financia su vehículo por medio del distribuidor. Es como sigue: un cliente acepta un precio de compra y el distribuidor cita un pago mensual de aproximadamente 20 a 40 dólares mayor que el que se requiere para cubrir el precio del vehículo. Esto crea un “paquete” o espacio en el pago para agregar los productos opcionales más tarde, en la transacción. El personal del distribuidor está adiestrado para sugerir a los clientes, durante las negociaciones, que los productos opcionales se incluyen “gratuitamente” o a un costo reducido.

**Puesto que el pago mensual no aumenta y el cliente cree que los productos son “gratuitos” o con descuento, la mayoría de las personas no presentan objeciones cuando se incluyen los productos en el contrato final.** Se puede obtener el mismo resultado, mencionando pagos en un plazo más breve, por ejemplo de 48 meses y luego, expandiéndolo a 60 meses o más, para acomodar el costo de los productos y servicios adicionales, mientras se mantienen iguales las cuotas.

**Los distribuidores de automóviles que utilizan cotizaciones de precios “empaquetadas” o “cargadas” tratan de encubrir sus actos, de modo que usted pueda no darse cuenta inmediatamente de que le han engañado. RECUERDE QUE EL EMPAQUETADO SE**

## **PRODUCE CUANDO OBTIENE SU FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DEL DISTRIBUIDOR.**

**TENGA MUCHO CUIDADO** si el distribuidor parece demasiado preocupado en mantener su atención en el tamaño de la cuota, la cual no parece cambiar durante las negociaciones.

**ESCUCHE LAS FRASES CLAVE** tales como “Pagos protegidos” o “¡Está incluido!” o “¡Se proporciona sin cargos extra!”, o bien, “¡Sus pagos están asegurados y no cambiarán!”

**DESCONFÍE** cuando se añadan servicios o productos adicionales “sin costo extra”.

**COMPARE EN EL MERCADO** diferentes tasas de interés y plazos de financiamiento.

**VERIFIQUE LOS TÉRMINOS DE FINANCIAMIENTO** con su banco o asociación de crédito antes de firmar para obtener el financiamiento del distribuidor. Éste último puede ser más conveniente, pero las tasas de interés pueden ser también más altas que las que cobran directamente los bancos.

**CONSULTE UN CRONOGRAMA DE AMORTIZACIONES.** Asegúrese de que los pagos cotizados no sean más altos que lo que se requiera para cubrir el precio de compra del vehículo y los productos que haya aceptado adquirir. Con frecuencia, se pueden encontrar cronogramas de amortizaciones en su propia institución financiera y muchas calculadoras de negocios y de estudiantes pueden determinar con facilidad fórmulas de amortizaciones, si conoce el monto financiado, los plazos (número de cuotas) y la tasa de interés.

**NEGOCIE EL PRECIO, EL VALOR DEL VEHÍCULO QUE ENTREGUE COMO INTERCAMBIO y LA TASA DE INTERÉS.** No permita que las negociaciones se enfoquen sólo en los pagos mensuales.

**PIDA QUE LE REVELEN TODAS LAS COTIZACIONES DE CUOTAS** con tasas de

interés y plazos (número de meses) y los productos y servicios específicos que cubren los pagos.

**REVISE EL CONTRATO DE COMPRA Y LOS DOCUMENTOS DE CREDITO** con todo cuidado para asegurarse de que sólo se incluyan los productos que haya aceptado adquirir.

**CONFIRME LOS PRECIOS DE TODOS LOS PRODUCTOS** incluidos en su contrato de venta y los acuerdos de préstamo.

**PREGUNTE CÓMO SERÍAN SUS PAGOS MENSUALES** si se eliminaran los productos opcionales del contrato.

**RECUERDE QUE TODO ES NEGOCIABLE** en un trato de compra de un vehículo y que nada es “gratis”.

**NO TIENE NINGUNA OBLIGACIÓN DE COMPRAR PRODUCTOS NI SERVICIOS EXTRA**, incluyendo contratos de servicio o seguros de crédito, como condición de aprobación del préstamo. Si le dicen que tiene que comprar algo más que el vehículo mismo para que se le apruebe el crédito, pídale al distribuidor que se lo ponga por escrito en su acuerdo de compra y su contrato de crédito a plazos desglosados o verifique ese requisito con la compañía financiera antes de firmar el contrato. En la mayoría de los casos, esto dará como resultado que se elimine la “necesidad” de que adquiera productos adicionales que no desee. Si ha comprado ya productos no deseados, creyendo que se requerían, cáncélelos para obtener un crédito sobre el monto adeudado del préstamo. Esto resultará en una reducción de la cantidad de pagos que deberá efectuar para ser propietario del vehículo.

**NO HAY TRES DÍAS DE REFLEXIÓN PARA PODER CANCELAR LA COMPRA O EL ARRIENDO DE UN AUTOMÓVIL.** Si firma el contrato, quedará legalmente obligado por sus términos.

## **Cambio de los términos del contrato (“encamisado”)**

Una vez que se haya convenido en un trato y firmado el contrato, si el distribuidor vuelve a ponerse en contacto con usted diciéndole que ahora necesitan una cuota inicial más elevada o cuotas mensuales mayores, usted **no tendrá ninguna obligación de aceptar esos nuevos términos**. Por ley, el distribuidor cuenta con tres días hábiles a partir de la fecha de compra o arriendo (excluyendo los fines de semana y los días feriados) para obtener financiamiento y cerrar la venta de conformidad con los términos del contrato. Cuando el distribuidor no logre obtener el financiamiento especificado en el contrato en ese período de tiempo, **no habrá contrato obligatorio** y el distribuidor deberá ofrecerle la devolución de sus documentos de contrato anulados, el pago inicial y el vehículo intercambiado **antes** de tratar de negociar un nuevo acuerdo con usted.

**Si ha tomado posesión del vehículo, deberá devolverlo prontamente en cuanto se le notifique que la transacción no se podrá completar dentro del periodo de tres días hábiles.**

## **Servicio de garantía**

Si su automóvil nuevo o usado está cubierto por una garantía del fabricante y tiene algún problema cubierto por ella, el departamento de servicio autorizado del distribuidor está obligado a efectuar las reparaciones requeridas por la garantía. Un vendedor no podrá rechazar el servicio de garantía para evitar responsabilidades bajo la “Ley de vehículos defectuosos” del estado de Washington.

Para obtener más información al respecto, llame al programa de la Ley de vehículos defectuosos, al teléfono **1-800-541-8898**

## Ley de vehículos motorizados defectuosos

Si su vehículo tiene menos de dos años y medio de antigüedad y se ha reparado bajo la garantía del fabricante varias veces, pero sigue teniendo un problema importante o ha permanecido fuera de servicio durante más de 30 días por el diagnóstico y/o reparaciones, el automóvil podría ser un “vehículo defectuoso”. **Deberá ponerse en contacto con el programa de la Ley de vehículos motorizados defectuosos en la Oficina del Procurador General para obtener más información al respecto.** Puede ser que tenga derecho a arbitraje bajo el programa administrado por el estado, que se creó para resolver disputas de garantía entre los consumidores y los fabricantes. Si se determina que el vehículo satisface los elementos de la Ley de vehículos defectuosos, se le podrá requerir al fabricante que reemplace o readquiera el vehículo defectuoso.

## Búsqueda de un vehículo

### Selección de un distribuidor

Además de los anuncios publicitarios en la televisión y los periódicos, pregunte a los amigos y familiares sobre sus experiencias de adquisición de automóviles para obtener referencias personales. Otras fuentes de información sobre distribuidores son:

- La Oficina para Mejores Negocios (The Better Business Bureau) (¿Cuál es el registro de manejo de quejas del distribuidor?)
- La Oficina del Procurador General (¿Ha sido objeto el distribuidor de alguna acción de aplicación de las leyes?)

- División de Distribuidores del Departamento de Licencias (Dealer Division of the Department of Licensing) (¿Tiene licencia el distribuidor? ¿En qué estado se encuentra el bono de seguridad del distribuidor?).

Si piensa acudir a algún distribuidor de fuera del estado, recuerde que los vehículos adquiridos en otro estado no calificarán para la ley de nuevos vehículos motorizados defectuosos del estado de Washington y pueden no estar cubiertos tampoco por las leyes de vehículos defectuosos de los otros estados.

## **Negociación del precio**

Cuando compre o arriende un automóvil, los precios y las condiciones de financiamiento son negociables en la mayoría de los casos. Recientemente, algunos distribuidores están utilizando el concepto de precios no negociables. Cuando el modelo de un vehículo tenga una gran demanda y se encuentre en cantidades escasas, puede resultar difícil negociar un precio. Incluso en los casos en los que el precio del vehículo puede no ser negociable, el financiamiento o las condiciones del arriendo, el valor del vehículo de intercambio o productos y servicios extra ofrecidos por el distribuidor seguirán siendo negociables.

- Esté preparado. Conozca el precio con anticipación, el financiamiento y el valor aproximado del vehículo de intercambio.
- Esté dispuesto a marcharse si el distribuidor rechaza una oferta que usted considere razonable.
- Consulte a más de un distribuidor.

## **Negociación de otros ítems**

Aunque negociará probablemente el precio del

automóvil, puede que necesite también negociar otros aspectos de la transacción:

**Condiciones de financiamiento** — Compare sus alternativas de financiamiento (banco o asociación de crédito) antes de efectuar la compra.

**Valor del vehículo de intercambio** — Si decide intercambiar su automóvil en lugar de venderlo usted mismo, deberá conocer el valor de dicho vehículo antes de ir donde el distribuidor. Podrá consultar un Kelley Blue Book o una guía NADA Used Car Guide u otros recursos de información sobre automóviles (por ejemplo, sitios en la red de Internet: [www.kbb.com](http://www.kbb.com), [www.nada.com](http://www.nada.com)) para obtener esos datos sobre la base del estado general, el millaje y el mercado regional. El valor del vehículo de intercambio se deberá negociar como si fuera una transacción distinta del precio del vehículo. El hecho de negociar ambas cosas simultáneamente podrá hacer que pierda de vista los resultados finales. **No** se cobra el impuesto sobre ventas por la porción del precio de compra equivalente al monto del vehículo de intercambio. Cuando entregue un vehículo como intercambio, deberá revelar al distribuidor cualquier “marca” que aparezca en el título de propiedad como: “reconstruido”, “rescatado” o “en incumplimiento” incluyendo un vehículo que se le haya exigido al fabricante que lo readquiera bajo la “Ley de vehículos defectuosos” capítulo 19.118 RCW. Si no revela el título de propiedad “marcado”, el distribuidor podrá volver a ponerse en contacto con usted cuando se descubra la “marca” para tratar de renegociar el valor de dicho vehículo entregado como intercambio.

**Contratos de Servicio** — Muchos distribuidores ofrecen contratos de servicio o garantías extendidas, bajo los que el distribuidor u otra compañía aceptan pagar las reparaciones futuras del automóvil. Sepa que puede negociar ese costo, porque es raro que los contratos de servicio se tengan que vender a un precio fijo. Si el

distribuidor le vende un contrato de servicio o le garantiza su vehículo de modo expreso, no podrá rechazar la garantía implícita de comerciabilidad. Los clientes podrán verificar contratos de servicio “aprobados” en la Oficina del Comisionado de Seguros, ya sea directamente o a través de su dominio en la red [[www.insurance.wa.gov](http://www.insurance.wa.gov)] en lo que se refiere a compañías de contratos de servicio u otros productos de seguros.

**Opciones** — Las opciones y adiciones vendidas por el distribuidor son usualmente negociables. Éstas pueden estar también disponibles de otros distribuidores. Después de la compra, algunos artículos posteriores al mercado, tales como faldones, alfombras para el piso y películas de color para vidrios se pueden obtener de proveedores independientes a precios competitivos.

**Protección del vehículo** — Esto incluye artículos tales como sellador de pintura, capa protectora y productos de protección contra las manchas para el tapiz. Deberá determinar qué protección instalada de fábrica y qué cobertura de garantía se incluyen ya en el precio del vehículo, antes de decidir si necesita o no esos tipos de opciones. Algunas cosas tales como protector de telas, selladores o protectores de pintura, los podrá adquirir en su tienda local de suministros para automóviles y aplicarlos usted mismo por una fracción del costo.

**Seguro de crédito** — Esto no se debe confundir con el seguro contra accidentes y responsabilidades del automóvil. Las pólizas de seguro de crédito pagan sus obligaciones del préstamo si usted falleciera o quedara incapacitado. No tiene ninguna obligación de adquirir seguro de crédito para obtener financiamiento. Le convendrá consultar a un agente de seguros antes de tomar la decisión de adquirir este tipo de seguro. Las primas las regula el Comisionado de Seguros y no son negociables; pero usted podrá hacer comparaciones para encontrar una prima más baja.

# El contrato

## ¡Lea y entienda todos y cada uno de los documentos antes de firmarlos!

- ¡Deberá obtener siempre una copia de todos los documentos que firme para sus archivos!
- ¡Obtenga por escrito todas las promesas y representaciones orales! Las promesas de palabra son difíciles de hacer cumplir. Una vez que firme un contrato estará obligado legalmente por sus términos. **No tendrá derecho a cancelar dentro de tres días los contratos de compra o arriendo de vehículos.**
- No firme el contrato a menos que haya leído y entienda todos sus términos y que se hayan puesto por escrito todos los acuerdos y las promesas.
- No firme nunca un contrato cuando tenga espacios dejados en blanco. Márquelos o llénelos de modo apropiado.
- Por ley, antes de firmar un contrato, el distribuidor deberá revelar por separado y por escrito los cargos financieros, los costos de seguros, los impuestos y otros cargos que deba pagar bajo el contrato. Si alguno de estos términos difiere de los que haya negociado, insista en que se corrijan antes de firmar.

## ¡Deje el automóvil hasta que se haya cerrado el trato!

Si su contrato indica que está “sujeto a financiamiento” o alguna otra contingencia, no será aconsejable que usted lleve el vehículo a su casa hasta que se hayan completado las disposiciones del contrato o satisfecho la contingencia. Por ley,

el distribuidor cuenta con tres días hábiles desde el momento de la compra (excluyendo sábados, domingos y feriados) para encontrar financiamiento o resolver las contingencias y finalizar la venta. Si no se hace esto, no habrá contrato obligatorio y el distribuidor deberá rechazar su oferta y “deshacer” el trato, ofreciendo devolverle sus documentos contractuales, el anticipo y el vehículo de intercambio, antes de tratar de negociar un nuevo acuerdo con usted. Si ha tomado posesión del vehículo, deberá regresarlo prontamente.

## **Compra de un vehículo usado**

### **Dónde efectuar la compra ¡Cuidado con los "vendedores al borde de la acera"!**

Esté conciente de que los distribuidores sin licencia, conocidos como “vendedores al borde de la acera” también anunciados en los avisos clasificados (cualquiera que venda cinco o más vehículos en un periodo de doce meses debe obtener una licencia de distribuidor — RCW 46.70.021).

Los distribuidores sin licencia no cumplen las leyes estatales ni federales y usted tendrá menos protección en sus tratos con ellos. Si usted responde a un anuncio clasificado y el distribuidor tiene varios vehículos para la venta, pero no posee una sala de exhibiciones ni un lote de automóviles, será probable que esté frente a un distribuidor sin licencia. El comprarle a uno de estos últimos hará que aumenten sus riesgos de no conseguir que se le transfiera el título de propiedad, de obtener un automóvil reconstruido o que tenga un odómetro “corrido hacia atrás”. Se pueden adquirir vehículos usados en lugares que no sean los distribuidores. Por ejemplo, hay vendedores privados que ponen anuncios en las secciones de avisos clasificados de los periód-

dicos. En el caso de ventas privadas legítimas (por personas que no sean distribuidores), usted deberá poner por escrito el acuerdo de compraventa. Deberá incluirse una descripción del vehículo, el precio, una declaración en el sentido de que el vendedor tiene el título de propiedad y todas las demás aseveraciones y promesas, si las hubiera. **Sea quien sea el vendedor al que le compre, insista en una prueba de conducción completa y una inspección por un mecánico independiente antes de negociar el precio y otros términos.**

## **Información sobre el vehículo**

La ley requiere que el distribuidor muestre o, cuando se le pida haga conocer por escrito el precio pedido por un vehículo usado (RCW 46.70.125). El distribuidor deberá proporcionar también a un comprador en perspectiva el nombre y la dirección del antiguo propietario registrado, en el caso de que el dueño fuera una empresa o alguna entidad del gobierno (RCW 46.70.180(6)).

## **Póngase en contacto con el propietario anterior**

Al ponerse en contacto con el propietario anterior antes de que acepte hacer una compra, podrá descubrir un historial más completo sobre el vehículo que podrá influir en su decisión de adquirirlo o no y cuánto pagar por él. Le convenirá hacer preguntas sobre reparaciones, mantenimiento, daños por accidentes y confirmación del millaje. Usted deberá obtener representación material, por escrito, sobre el historial del vehículo y las condiciones en que se encuentra.

## **Verifique los retiros de vehículos del mercado**

Podrá ponerse también en contacto con la Administración Nacional de Seguridad de Tráfico por Carretera (National Highway Traffic Safety Administration)(que forma parte del

Departamento de Transportes federal), llamando al teléfono 1-800-424-9393 ([www.nhtsa.dot.gov](http://www.nhtsa.dot.gov)) para averiguar si una marca determinada y modelo de automóvil usado lo retiró alguna vez el fabricante del mercado. Cada automóvil usado ofrecido por un distribuidor, por ley deberá tener una Guía del Comprador de la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission Buyer's Guide) fijada en la ventanilla, con información sobre el estado de garantía del vehículo, tal como lo ofrece el distribuidor.

## **Compruebe la seguridad**

Es una violación de los reglamentos de licencias para distribuidores que se venda un vehículo carente de seguridad para el funcionamiento en las vías públicas (RCW 46.70.101(1)(b)(viii)). Esto significa que el automóvil debe, por lo menos, tener en condiciones de funcionamiento la dirección, los focos (faros) delanteros, las luces de atrás, las luces de los frenos, las señales direccionales, los frenos, los limpiaparabrisas, un parabrisas sin daños (no rajado), cinturones de seguridad y llantas (gomas) con un mínimo de 1.6 mm (2/32 de pulgada) de profundidad de huella. Puesto que es también ilegal hacer funcionar un vehículo motorizado carente de seguridad en las vías públicas, la obligación material por un equipo inseguro es la responsabilidad del propietario y del conductor de un vehículo inseguro.

Antes de estar de acuerdo en comprar un vehículo que satisfaga sus necesidades, lleve el vehículo usado a un mecánico de su confianza para que lo inspeccione y pruebe el motor, otras partes mecánicas y los equipos de seguridad. Cuando un distribuidor o un vendedor privado se muestren renuentes o se nieguen a permitir que se efectúe una inspección independiente del vehículo, deberá reconsiderar seriamente si se trata de un automóvil o camión apropiado para usted.

## **Garantías de vehículos usados**

**Garantía del distribuidor** — Un distribuidor podrá proporcionarle una garantía limitada que pagará el total o alguna porción de los costos de reparaciones de componentes cubiertos durante el periodo de la garantía (por lo común 90 días o menos). Asegúrese de entender bien la cobertura y las exclusiones. Deberá insistir en que el distribuidor ponga por escrito todas sus promesas y aseveraciones que se refieran a la calidad, así como también la garantía.

**Contratos extendidos de servicio – El distribuidor podría tratar de animarle** a que adquiera un contrato extendido de servicio para el vehículo (aunque no como condición de la aprobación del crédito). Si adquiere un contrato extendido de servicio, el distribuidor no está permitido a rechazar la garantía implícita de comerciabilidad, por lo tanto, el vehículo no se podrá vender “tal como está” (vea los requisitos de notificaciones en RCW 48.96.045 (4)).

Antes de visitar a un distribuidor, deberá descubrir qué contratos de servicio se encuentran disponibles en general en su área y comparar la extensión de la cobertura y los requisitos de mantenimiento para conservar la póliza vigente.

**Podrá pedir copias de diversos contratos ofrecidos por el distribuidor antes de hacer su compra. Podrá cancelar cualquier contrato extendido de servicio dentro de los treinta días siguientes a la compra, si no ha presentado ninguna reclamación bajo él (no se podrá imponer ningún castigo si cancela dentro de los diez días siguientes; vea RCW 48.96.047).**

Por ley, los contratos extendidos de servicio ofrecidos por una compañía deberán tener el respaldo de una póliza de seguro autorizada. Será preciso que se indiquen claramente en el contrato el nombre y la dirección de la compañía aseguradora, el número de póliza y cómo presentar un reclamo. Cuando tenga que tomar una decisión respecto a un contrato de servicio, examine el

contrato mismo, en lugar de tomar sus decisiones sobre la base de un folleto o las declaraciones del distribuidor. Vea si hay coberturas superpuestas o duplicación de coberturas en el contrato de servicio que usted pueda tener bajo cualquier garantía remanente del fabricante. Deberá tomar en consideración si será más eficiente en costos ahorrar el precio de dicho contrato y “asegurarse” usted mismo.

**Garantía implícita de comerciabilidad** — Cada vehículo vendido por un distribuidor en el estado de Washington tiene una garantía “implícita” de que el vehículo será apropiado para el propósito de conducción normal. Esto quiere decir que el vehículo no deberá tener defectos importantes, ser razonablemente seguro y tener la calidad promedio de otros vehículos similares disponibles para su venta dentro de este rango de precios.

La duración y la amplitud de la cobertura dependerán de la edad, el millaje y el precio del vehículo, además de la naturaleza y el tiempo de presentación del problema.

Muchos, si no la mayoría de los vehículos usados son **ofrecidos** por los distribuidores “tal como están”. Sólo después de una negociación explícita que dé como resultado una renuncia voluntaria y con conocimiento de causa, le permitirá cancelar su garantía implícita de comerciabilidad. No hay nada en ninguna ley que requiera que usted firme una renuncia a sus derechos implícitos de garantía bajo ninguna circunstancia, a menos que convenga en hacerlo así sabiendo que eso quiere decir que será responsable de los costos de reparaciones del vehículo si resulta, ser defectuoso.

**Podrá** negociar un acuerdo con el distribuidor para renunciar a la garantía implícita sólo si:

- (1) Hay un debate explícito sobre los términos de la garantía;
- (2) Se le informa con precisión sobre las consecuencias de la adquisición de un vehículo

“tal como está” (es decir que usted está consciente de las cualidades y características específicas del vehículo que no estarán cubiertas);

(3) No adquiere un contrato extendido de servicio y, finalmente,

(4) Asume voluntariamente y con conocimiento de causa todos los riesgos de costos de reparaciones que se deban a defectos del vehículo. (Está en tela de juicio el hecho de si acepta o no “con conocimiento de causa” la responsabilidad por defectos que el distribuidor conozca o debiera conocer en el momento de la venta; pero que no se le revelen de modo eficaz. Los distribuidores deberán revelar los defectos materiales en forma oral y por escrito, si tratan de lograr que acepte el vehículo “como está”). Los distribuidores no podrán vender nunca un vehículo carente de seguridad.

## **“Tal como está”**

¡Si renuncia a la garantía implícita y el vehículo se descompone, usted será responsable de todas las reparaciones! ¡Si el automóvil tiene una avería a un minuto o un kilómetro de distancia del distribuidor, usted será aún responsable de las reparaciones! ¡La compra de un vehículo “tal como está” quiere decir que usted está asumiendo toda la responsabilidad para las reparaciones y el mantenimiento del vehículo! Como comprador bien informado deberá tomar en consideración si la negociación de su renuncia a todos sus derechos de garantía implícita es algo que responde en realidad a sus mejores intereses. Al comprar un automóvil “tal como está”, no tendrá ninguna garantía y pocos o ningún recurso contra el distribuidor en el caso de que resulte que el vehículo tiene problemas importantes. Deberá obtener cuando menos un descuento substancial si acepta comprar un vehículo “tal como está”.

## **Pruébelo primero**

Antes de comprar un vehículo usado deberá examinarlo a fondo y efectuar una prueba de conducción. Una prueba valiosa e informativa deberá ser algo más que una simple demostración en la que el vendedor explique las características del vehículo.

Una prueba de conducción deberá ser un muestreo de las condiciones mecánicas de funcionamiento del automóvil. Esto quiere decir que deberá manejar el vehículo tal y como lo haría en las condiciones diarias, o sea, en la carretera, la ciudad, las colinas, etc.

- **Deberá comprobar el funcionamiento de todos los dispositivos eléctricos y de comodidad (ventanillas, luces y señales direccionales, descongelador, calefacción y aire acondicionado), toque la bocina, verifique los frenos mediante una detención de emergencia controlada.**
- **Escuche la aceleración del motor al ingresar a la autopista y en las colinas.**
- **También es importante llevar a cabo un examen visual completo del vehículo.**
- **Examine bajo el automóvil para ver si tiene señales de daños en la carrocería o de reparaciones por choques y piezas faltantes, suelta o que se adapte mal.**
- **Examine el compartimiento del motor y el portaequipajes para ver si tienen pintura fresca que pueda revelar daños anteriores.**
- **Puede convenirle hacer que un amigo siga al vehículo para ver cómo rueda.**

Cuanto más conozca un vehículo antes de comprarlo, tanto más probabilidades tendrá de escoger el mejor vehículo para satisfacer sus necesidades. **¡El momento apropiado para probar un vehículo es antes de comprarlo!**

## **Haga que lo inspeccione su mecánico**

Si el vehículo pasa bien su prueba, llévelo a que lo inspeccione un mecánico competente de su elección. El mecánico deberá revisar los frenos, el sistema eléctrico, la compresión, la transmisión y todos los demás sistemas del automóvil, sobre todo las cosas que le hayan llamado la atención durante la conducción de prueba. Usted deberá considerar también la posibilidad de efectuar una inspección y una prueba del sistema de control de emisiones. Las inspecciones pueden tener cierto costo para usted; pero si el mecánico descubre algún defecto importante, se habrá evitado un grave problema y ahorrado una buena cantidad de dinero. Cuando en una inspección aparezcan sólo defectos de menor cuantía, podrá utilizar esa información para negociar ya sea un precio de venta más bajo o que el distribuidor acepte por escrito reparar las fallas antes de la compra.

## **¡Cuidado compradores — tengan todo por escrito!**

Una prueba de conducción a fondo y una buena inspección mecánica son los únicos modos de asegurarse de que el vehículo que esté pensando adquirir se encuentre en buenas condiciones mecánicas. Las pretensiones verbales sobre el vehículo que exprese un vendedor no serán necesariamente promesas que se vayan a cumplir y que le ayuden cuando se presente cualquier problema. Si decide adquirir un vehículo “tal como está”, obtenga por escrito todas las aseveraciones materiales sobre calidad, historial o defectos como ayuda para afrontar esos asuntos en caso de alguna disputa posterior.

Si no renuncia de modo eficaz y con conocimiento de causa a la garantía implícita o si el distribuidor le hizo suficientes promesas verbales

sobre las condiciones del vehículo y lo que sucederá en caso de que se presente cualquier problema, de modo que se cree una garantía expresa, será posible que consiga que el distribuidor repare el vehículo sin cargos o por un cobro reducido. Sin embargo, las promesas verbales son siempre difíciles de probar y hacer que se apliquen. Cuando un vendedor del distribuidor se niegue a poner por escrito promesas y aseveraciones importantes, debería pensar en hacer su compra en otro lado. Además, puesto que su firma en un documento es muy importante, deberá leer, entender y aceptar todo antes de firmar, asegurándose de que se hayan incluido todas las promesas verbales.

## Conozca sus garantías

Si el distribuidor le entrega una garantía limitada por escrito, no se podrá renunciar a la garantía implícita y tendrá tanto la garantía limitada como la implícita para el automóvil. Si adquiere un contrato de servicio del mismo distribuidor para un vehículo usado dentro de los noventa días siguientes a la adquisición, no podrá renunciar a la garantía implícita de comerciabilidad y tendrá la protección tanto del contrato de servicio como de la garantía implícita de comerciabilidad (RCW 48.96.045(4)). **La disponibilidad de la garantía implícita o un contrato de servicio no elimina la necesidad de una prueba de conducción y una inspección por un mecánico competente.**

Cuando se venda un vehículo, el vendedor (que puede ser usted si “intercambia” un vehículo) deberá llenar con precisión una declaración de revelación del odómetro, que se presentará con una solicitud de expedición de un nuevo certificado de título de propiedad.

## Ley de inspección de emisiones de vehículos

En algunas zonas del estado, los **compradores** de vehículos usados de gasolina o diesel, fabricados desde 1968, deberán mostrar que el vehículo ha pasado una inspección de emisiones dentro de los seis meses precedentes, con el fin de registrar el vehículo.

Si vive en una zona con un programa de inspección y adquiere un vehículo usado de una persona particular, **deberá** tener un certificado válido de inspección de emisiones para que sea posible registrarlo a su nombre.

### Responsabilidades del distribuidor

Los distribuidores pueden no haber hecho que un vehículo pase una inspección de emisiones antes de una venta porque no se requiere un certificado válido de emisiones para que efectúe la venta de una unidad. Sin embargo, en las zonas en las que se prueban las emisiones, los distribuidores deberán proporcionar una notificación por escrito que deberá firmar el comprador, reconociendo que el vehículo puede no satisfacer las normas de emisiones.

Un distribuidor podrá incluir el sistema de emisiones en una renuncia por escrito a la garantía implícita, de modo que no sea responsable de las reparaciones en el caso de que el automóvil no pase la prueba de emisiones más tarde.

### Antes de comprar

- Inspeccione el vehículo para asegurarse de que todos los dispositivos de control de emisiones se encuentren en su lugar y vea si tiene mangueras y filtros apropiados.
- Asegúrese de que no se hayan cortado ni tapado algunos conductos.

- Haga que el vehículo se someta a una inspección antes de comprarlo y pida al taller de reparaciones que inspeccione para usted el sistema de control de emisiones.
- Tome en consideración la posibilidad de pedirle al distribuidor que le proporcione una promesa por escrito de que el vehículo pasará la inspección como condición para la venta.

## ¡Verifique las emisiones!

¡No adquiera los problemas de control de emisiones de otra persona! La ley de aire limpio de Washington de 1991 ha reforzado la ley de inspección de emisiones de vehículos, contribuyendo a identificar y reparar los vehículos que causen la mayor parte de la contaminación.

**Antes de comprar, asegúrese de que el vehículo pasará una inspección de emisiones.**

Para obtener más información sobre el programa de inspección de emisiones de vehículos, póngase en contacto con el Departamento de Ecología del Estado de Washington (Washington State Department of Ecology), llamando al teléfono 1-800-453-4951.

## Arriendo de automóviles

A medida que los precios de los automóviles y los costos financieros aumentan, el arriendo de vehículos en lugar de las compras ha estado más activamente publicitado y ofertado por la industria automotriz. El arriendo de un vehículo no es simplemente un modo “diferente” de comprarlo — el arriendo de un vehículo significa que usted lo está arrendando a largo plazo con obligaciones, beneficios y responsabilidades específicos contenidos en el acuerdo de arriendo. Los términos de arriendo se anuncian por su cuota inicial baja y los pagos mensuales, comparativamente bajos, que hacen que los vehículos nuevos sean asequibles; pero no son necesariamente la mejor

opción ni la más eficiente en costos.

Antes de arrendar un vehículo usted deberá determinar si el arriendo es apropiado para usted. Antes de ir en busca de un automóvil, deberá hablar con varios prestamistas para obtener explicaciones de las diferencias, incluyendo los costos y beneficios del arriendo y la compra del vehículo que escoja.

## **Leyes que regulan los arriendos**

Los arriendos de automóviles para fines personales, familiares o del hogar que vayan más allá de cuatro meses deberán satisfacer la regla M, la ley federal de arriendos a consumidores (15 U.S.C. 1667), y las leyes estatales, capítulo 63.10 del Código Revisado de Washington (Revised Code of Washington). Esas leyes requieren indicaciones reveladoras específicas en los anuncios y contratos de arriendo. La información que debe conocer incluye el costo capitalizado del vehículo (el valor del automóvil que se fija al comienzo del arriendo) y el equivalente de intereses (que se conoce también como factor monetario de tasa de financiamiento de arriendo). Las leyes de Washington requieren que se revelen los costos capitalizados, la contabilización del valor de intercambio, la cuota inicial y las rebajas sobre todos los arriendos de vehículos a consumidores.

## **Anuncios publicitarios de arriendo Conozca todos los términos**

Por lo común, los anuncios publicitarios de arriendo ofrecen una cuota inicial baja y pagos mensuales bajos; pero pueden no incluir todos los términos y las condiciones que deberá conocer y entender antes de comenzar a tomar decisiones. Los términos especiales de arriendo, incluyendo una cuota inicial baja o los pagos mensuales bajos que se anuncian, pueden encontrarse disponibles sólo para un modelo determinado; puede haber otros requisitos que

incluyan el tener que pagar una cuota inicial considerable (reducción del costo de capitalización) para poder obtener los pagos bajos.

### **Lea con cuidado**

Deberá leer los anuncios publicitarios con cuidado para determinar si existen restricciones en la oferta. Si un vendedor intenta desviar inmediatamente su atención hacia otro plan o un vehículo diferente antes de que haya tenido la oportunidad de tomar completamente en consideración la oferta anunciada y el vehículo, sea prudente. Si no entiende con toda claridad los términos de un anuncio, llame al distribuidor para que responda a sus preguntas antes de ir a su oficina.

### **Arriendo o compra**

Algunos anuncios publicitarios de arriendo se pueden confundir con facilidad con términos que ofrecen la **adquisición** de un vehículo. La revelación de que se trata de un **arriendo** puede ser poco evidente o ausente en el anuncio. El distribuidor deberá revelar que la oferta es para un arriendo y si tendrá o no la opción de comprar el automóvil al finalizar el arriendo.

### **Costos de arriendo**

El pago inicial para un arriendo puede ser menor que la cuota inicial requerida para la compra de la misma unidad. Cuando tome en arriendo un automóvil, estará pagando realmente una renta por su uso. Sin embargo, los costos durante el tiempo en que tenga en su poder el automóvil podrán ser aproximadamente iguales para el arriendo que para la compra a crédito.

### **Conozca la diferencia**

La diferencia básica entre arriendo y compra es que, al finalizar el arriendo, no será dueño del vehículo a menos que ejerza su opción de compra. Para ello, deberá pagar una cantidad

adicional al cabo del arriendo, lo que se conoce como valor residual. Éste último puede ser una porción substancial del valor del vehículo.

Por ley, el valor residual o el método para calcular la cantidad se deberá poner de manifiesto antes de que se firme el arriendo. Ese valor residual para la opción de compra, al final del arriendo, podrá ser menor o mayor que el total de todos los pagos efectuados por el arriendo; puede ser también más o menos de lo que vale el vehículo. Si no quiere el automóvil, no tendrá la obligación de comprarlo — sólo tendrá que entregarlo de conformidad con los términos del arriendo.

## **Cómo hacer comparaciones**

Si desea poseer eventualmente un vehículo, podrá efectuar una comparación simple, agregando el total de todos los pagos del arriendo, incluyendo el valor residual y comparándolo con el costo total de la compra. Esto debería ayudarle a determinar qué es lo mejor para sus necesidades. Este tipo de comparación no constituirá un análisis financiero completo; pero le dará una mejor idea respecto a la selección de términos. (Vea la hoja de trabajo de comparación de arriendos y compras).

## **Tipos de arriendo**

### **De “extremo cerrado”**

Estos son los más comunes. Con un arriendo de extremo cerrado no tendrá más obligaciones al concluir, con excepción de los cargos por exceso de kilometraje o desgastes y roturas.

### **Arriendos de “extremo abierto”**

Estos arriendos menos comunes le obligarán a hacer un pago de “final de arriendo”, en el caso de que el “valor residual estimado” del vehículo sea mayor que el valor real del automóvil al concluir el arriendo.

## **Opción de compra**

Los términos del arriendo pueden darle el derecho de adquirir el vehículo al final del arriendo. Si el arriendo incluye la opción de compra, el arrendador deberá indicar cuál será el precio de venta (con frecuencia el “valor residual”) antes de la firma del arriendo. Al concluir éste último, si piensa adquirir el automóvil, compruebe el valor de mercado del automóvil en los anuncios de unidades usadas y en guías de precios tales como las de Kelley Blue Book y las publicaciones de National Auto Dealer, con el fin de comparar el valor de mercado con el residual que aparezca en el contrato de arriendo. Si el valor residual es considerablemente menor, tendrá un buen trato. Si es superior, podrá negarse a ejercer su opción de compra o tratar de negociar un precio que se encuentre tan cerca como sea posible del valor de mercado del vehículo.

## **Calcule sus costos**

En los arriendos de extremo abierto, el “valor residual estimado” es la estimación prevista del valor que tendrá la unidad al final del arriendo, según se determine cuando se firme el contrato. El arrendador evaluará o venderá el automóvil al final del arriendo y si el valor estimado o el precio de venta sobrepasan el “valor residual estimado” no deberá nada o tendrá derecho a que se le reembolse el exceso. Sin embargo, si el precio estimado o el de venta es menor que el “valor residual estimado” se le exigirá que pague la diferencia. La cantidad que se le pueda requerir que pague podrá estar limitada a tres veces el pago mensual de arriendo si éste está cubierto por U.S.C. § 1667 (b) (a), la ley de arriendos al consumidor. Si la obligación total de arriendo es de más de 25,000 dólares, no estará cubierta.

## Condiciones de arriendo

Las condiciones siguientes de arriendos bajo circunstancias limitadas podrán ser apropiadas para sus necesidades particulares; pero generalmente requieren razones específicas para que sean convenientes para un consumidor.

- \* Arriendos por periodos de más de cuatro años.
- \* Arriendos que requieren depósitos importantes de seguridad y sumas en efectivo para pago de cuotas iniciales.
- \* Arriendos con cargos adicionales por sobrepasar un margen bajo de millaje (19,200 km (12,000 millas) al año o menos).
- \* Arriendos con honorarios considerables de “disposición” o “conclusión” al final de la operación.
- \* Arriendos que requieran que adquiera productos o servicios extra, tales como paquetes de protección del vehículo, seguro de vida y de incapacidad para el crédito, contratos de servicio, etc.

**Deberá pedir una copia del acuerdo de arriendo para leerlo antes de firmarlo. Todas las promesas deben estar por escrito. Deberá entender y aceptar todos los términos antes de firmar el contrato. Una vez que se firme un contrato y se hayan satisfecho todas las condiciones previas, el trato será obligatorio.**

# ¡No hay ningún derecho de cancelación durante tres días cuando se adquiera o arriende un vehículo!

## Pagos

### Costos iniciales

Al comienzo del arriendo, pagará en general un depósito de seguridad y la primera y quizá también la última de las mensualidades. También es posible que tenga que pagar honorarios de título de propiedad y licencias (los impuestos estatales de uso se agregan a los pagos mensuales) y también es posible que deba pagar “una reducción de costo capitalizado”, que es un pago adelantado que se parece a la cuota inicial de un contrato de compra.

### Intercambios

Es posible que pueda intercambiar un vehículo o utilizar una rebaja del fabricante (si se ofrece alguna) para su aplicación a los pagos debidos al comienzo del arriendo, lo que podrá reducir sus pagos mensuales. Si debe más dinero de lo que vale su intercambio, pregunte cómo se reflejará eso en la transacción.

Deberá determinar independientemente el valor de intercambio **antes** de iniciar las negociaciones para un arriendo. No será ventajoso para usted basarse solamente en el distribuidor para el valor de intercambio del vehículo, ya que él estará tratando de arrendarle o venderle un vehículo. Deberá verificar que el valor acordado de su vehículo de intercambio sea exactamente justificado al satisfacer los pagos iniciales y/o reducir los costos capitalizados (y así sus pagos mensuales). Si debe más del vehículo de intercambio que lo que vale para el distribuidor, tratarán de trasladar ese valor “negativo” al nuevo arriendo, agregándolo a los costos de capitalización. Esto significa que tendrá que

pagar por los dos vehículos, utilizando sólo uno de ellos. Deberá requerir un desglose separado de esta cantidad, con el fin de que esté consciente de sus efectos sobre el importe total del trato.

## **Conozca sus costos**

Deberá insistir que se manifiesten por escrito los costos capitalizados (valor del vehículo en el que se basa el arriendo) y la tasa financiera del arriendo (lo que se conoce también como equivalente de interés o factor monetario), que se utilizan para calcular los pagos y el costo total del arriendo.

Deberá insistir también en una justificación completa de las rebajas, el pago inicial y el valor del vehículo de intercambio.

## **¡Negocie!**

El costo capitalizado y la tasa financiera del arriendo son negociables, a menos que haya restricciones de elegibilidad (en cuyo caso usted podría desear considerar una fuente diferente de arriendo con términos diferentes). Generalmente, el valor residual no es negociable.

A partir del 1 de enero de 1996, las leyes del estado de Washington requieren una revelación por escrito de los costos capitalizados y la justificación del valor del vehículo de intercambio, la cuota inicial y las rebajas en todos los arriendos de automóviles a clientes.

## **Rebajas de fábrica**

Los vehículos arrendados califican para las rebajas de fábrica que sean aplicables, a menos que se haya bajado la tasa de financiamiento de la operación a cambio de una rebaja debida a una promoción especial. Asegúrese de preguntar si va a recibir la rebaja o una tasa de financiamiento especial. Insista en que le muestren con exactitud cómo se aplicará a su arriendo la rebaja o la tasa de financiamiento especial.

## Otros pagos

Además de los pagos mensuales de arriendo, es probable que se le requiera que pague el mantenimiento y las reparaciones fuera de la garantía. Estos son términos comunes de arriendo.

**En el arriendo se deberá indicar quién es responsable de las reparaciones y el mantenimiento y si el vehículo tiene alguna garantía de vehículo nuevo. Si la tiene, se le exigirá que se le hagan los mantenimientos de rutina para mantener la garantía en vigor.**

Las penalidades por pagos con retraso y los honorarios administrativos de opción de compra (si los hay) se deberán indicar también en el contrato.

## Terminación temprana

¡La terminación temprana puede ser muy costosa! Usted podría ser responsable de penalidades importantes o todos los pagos del arriendo. **No podrá dejar simplemente de hacer los pagos y devolver el vehículo.** Lea la cláusula de terminación temprana con cuidado y asegúrese de entenderla bien. Antes de firmar un acuerdo de arriendo, tome en consideración cuidadosamente lo que puede significar para usted en el futuro.

## Costos de terminación

Si tiene un contrato de “extremo abierto” usted podría ser responsable de un “pago de fin de arriendo”. Esto quiere decir que si el “valor residual estimado” en el contrato es mayor que el precio estimado (o el precio de reventa) deberá un pago adicional global cuando devuelva el vehículo o lo compre. Podrá recibir un reembolso o parte de sus pagos si el valor residual estimado resulta más bajo que el precio estimado (vea “Tipos de arriendo”). Hay costos adicionales que puede tener que pagar al final de los arriendos de “extremo cerrado” o “extremo abierto”.

**Cargos por millaje excesivo** — Si sobrepasa el límite de millaje de un arriendo de extremo cerrado, deberá pagar cargos de exceso de millaje de conformidad con la fórmula indicada en su contrato. Por lo común, los arriendos de extremo abierto no tienen un límite de millaje.

**Incumplimiento de pagos** — Si no cumple un pago del arriendo, podrá perder su depósito de seguridad y ser responsable de cubrir todos los demás pagos que se deba bajo el arriendo. Los costos adicionales por incumplimiento de pagos pueden incluir honorarios legales del arrendador y costos de recuperación del vehículo.

**Desgastes y daños excesivos** — Los términos de arriendo pueden incluir cargos por desgastes y daños que sobrepasen los que sean “normales”. Es difícil definir los “desgastes y daños” normales y la determinación del exceso puede ser muy subjetivo. Deberá tratar de obtener tanta información objetiva como pueda sobre qué se considerará como desgastes y daños excesivos y cuánto le costará.

**Cargos de preparación o disposición del vehículo** — Podrán cobrarle los costos de preparación del vehículo para su reventa (o sea, limpieza, corrección de detalles, etc.).

**Cargos por terminación temprana** — Si da por terminado el arriendo antes de que concluya el periodo establecido se le podrá exigir bajo el contrato que pague penalidades significativas, incluyendo **todos** los pagos mensuales que se deban todavía. Deberá leer con mucho cuidado la cláusula de “Terminación temprana” del contrato.

Todos los cargos de terminación deberán reflejarse en el contrato de arriendo. Deberá solicitar un desglose detallado de los cargos y recusar los que no se autoricen específicamente en el acuerdo de arriendo original.

## **“Opciones de arriendo”**

Compruebe que las opciones que se describen en su acuerdo de arriendo se encuentren realmente en su vehículo. Podría presentarse un problema en caso de incumplimiento de pagos, conclusión temprana o al final del periodo contractual, porque deberá pagar más dinero que si se hubieran descrito las opciones con mayor precisión. Por lo tanto, deberá **verificar con todo cuidado los documentos de financiamiento para asegurarse de que la descripción del vehículo coincida con lo indicado en el documento de arriendo.**

## **Cuidado con los “extras”**

Tenga cuidado al agregar extras, tales como contratos de servicio, seguros de vida del crédito, etc. Tome en consideración con todo cuidado cuales de esos extras son necesarios y justifican su costo.

## **Seguro**

Si el arrendador proporciona seguro, se le deberá indicar el tipo, la cantidad de cobertura y su costo para usted, si lo hubiera. Si el arrendador no proporciona seguro, se le deberá indicar el tipo y la cantidad del seguro que deberá obtener para satisfacer los requisitos del arriendo.

## **Considere la posibilidad de tener seguro de “hueco”**

Puede convenirle considerar la posibilidad de adquirir una cláusula de seguro de “hueco” — que puede estar incluido en el arriendo. Las cláusulas de seguro de hueco cubren la diferencia entre el valor del automóvil y lo que deba sobre el arriendo, en caso de que le roben el vehículo o que sufra daños graves. Como en el caso de todos los seguros, compare a varias aseguradoras, incluyendo a su propio agente de seguros, para obtener la mejor tasa y la cobertura más

conveniente. De hecho, su propio agente de seguros podrá tener una póliza de seguro HUECO a precio competitivo o un producto de “cláusula” de HUECO.

## **Exención del impuesto al consumo o el uso**

El estado de Washington cobra un impuesto de consumo (que se conoce comúnmente como impuesto sobre “ventas”) sobre las ventas y un impuesto equivalente de uso sobre los arriendos. Bajo las leyes estatales, el impuesto de ventas y/o uso sobre el valor declarado de un vehículo de intercambio se deduce del impuesto que se gravaría sobre el precio total o los pagos mensuales de arriendo del vehículo nuevo. El impuesto de uso sobre un arriendo se paga un mes a la vez sobre la cantidad del pago mensual de arriendo. El estado de Washington dispone que la exención de impuesto sobre ventas para un vehículo de intercambio se acredite en el arriendo al impuesto de uso sobre pagos mensuales. En el contrato de arriendo se deberá indicar en qué meses se excluye el impuesto de uso y cuando aumentarán los pagos al agotarse la exención del impuesto sobre ventas.

## **Comparación de arriendos**

Revise con mucho cuidado y ponga en tela de juicio cualquier comparación entre un arriendo y una compra que le ofrezca un distribuidor. Las comparaciones confusas o engañosas pueden incluir cosas tales como una tasa de interés irrazonablemente elevada sobre una compra (para hacer que el arriendo parezca más atractivo). Deberá efectuar sus propias comparaciones para estar seguro de tomar la decisión más conveniente que se encuentre disponible. Se incluye una hoja de trabajo en este folleto para ayudarle a comparar ofertas de arriendo y compra. También le convendrá consultar a

diversos prestamistas y arrendadores.

Si el distribuidor o arrendador se niega a proporcionarle información para llenar la hoja de trabajo de comparación o le dice que no se encuentra disponible, usted podría considerar hacer negocios en otro lado.

Los vehículos nuevos (y algunos usados) que se arriendan y se registran originalmente en este estado se cubren bajo la ley de vehículos motorizados defectuosos del estado de Washington al igual que los automóviles comprados. Para obtener más información sobre la ley de vehículos defectuosos (capítulo 19.86 RCW), llame a la Administración de la Ley de Vehículos Defectuosos (Lemon Law Administration) en la Oficina del Procurador General (Attorney General's Office) al teléfono 1-800-541-8898 (sin cargos).

# Para obtener más información

La Oficina del Procurador General proporciona información e intermediación extraoficial para consumidores y empresas. Si tiene alguna pregunta o desea obtener ayuda para resolver un problema, haga el favor de ponerse en contacto con uno de los Centros de Recursos del Consumidor que se indican a continuación.

Al procurador general se le prohíbe que actúe como abogado privado respecto a un reclamo aislado. Si su queja exige una acción legal inmediata, deberá considerar la posibilidad de una acción legal privada ante el Tribunal de Demandas Pequeñas (no se necesita abogado), si su demanda es menor a 4,000 dólares. Si la demanda es mayor a 4,000 dólares deberá buscar un abogado privado. También podrá considerar un arbitraje.

## **CENTROS DE RECURSOS DEL CONSUMIDOR OFICINA DEL PROCURADOR GENERAL**

---

---

**Dominio en la red** <http://www.wa.gov/ago/consumer>  
**Correo electrónico** [protect@atg.wa.gov](mailto:protect@atg.wa.gov)

**En todo el estado** (800) 551-4636  
**TDD** (800) 833-6384

**Bellingham** (360) 738-6185  
**Kennewick** (509) 734-7140  
**Olympia** (360) 407-3400  
**Seattle** (206) 464-6684  
**Spokane** (509) 456-3123  
**Tacoma** (253) 593-2904  
**Vancouver** (360) 759-2150

**CONSUMERLINE** tiene información grabada sobre diversos temas relacionados con el consumidor. Los residentes del estado de Washington pueden llamar al teléfono **(800) 692-5082**.

**Para obtener más información** la Oficina del Procurador General tiene como norma proporcionar igualdad de acceso a sus servicios. Si necesita recibir esta información en algún formato alternativo, haga el favor de llamar al teléfono (206) 464-6684. Los que tengan deficiencias del oído podrán llamar al teléfono 1-800-833-6384, utilizando el Washington Telecommunications Relay Service.

Para obtener más información sobre la ley de vehículos motorizados defectuosos del estado de Washington, llame al teléfono (800) 541-8898, o en Seattle, al (206) 587-4240.

### **Departamento de Licencias**

#### **División de Distribuidores**

(360) 664-6466

### **Departamento de Ecología**

(800) 453-4951

### **Administración Nacional de**

#### **Seguridad de Tráfico por Carretera**

(800) 424-9393



**Compras y arriendos**

**de vehículos**

**Noviembre de 2001**



Publicado por la Consumer Protection  
Division de la Washington State  
Attorney General's Office.

# Consejos: Arriendo de un vehículo

1. No hay ningún periodo de tres días de reflexión ni derechos de cancelación al arrendar o comprar un vehículo nuevo o usado. Una vez que firme el contrato, tendrá la obligación de efectuar todos los pagos.
2. Si tiene la intención de ser propietario del vehículo finalmente, considere su compra a crédito. A menudo resulta más costoso arrendar y, luego, ejercer la opción de compra que adquirir el vehículo desde el principio.
3. Pida que se revelen los costos capitalizados y la tasa de financiamiento. Negocie para obtener la tasa de financiamiento y el costo capitalizado lo más bajos que sea posible.
4. Obtenga una justificación completa de todas las rebajas, los pagos en efectivo, el valor del vehículo de intercambio y todos los demás pagos aplicados al arriendo.
5. No deberá adquirir garantías extendidas que dupliquen las del fabricante ni proporcionar cobertura más allá del periodo de arriendo del vehículo.
6. Sobre la base de información clara, exacta y completa, compare los costos totales del arriendo o la compra del vehículo.
7. Conozca el valor de su vehículo de intercambio, verificando los precios al por mayor y por menor en el Kelley Blue Book o la National Auto Dealers Association (NADA) Used Cars Pricing Guide (edición del Noroeste Pacífico), disponibles en bancos,

asociaciones de crédito o la biblioteca pública. Insista en que se justifique el vehículo de intercambio en la transacción de arriendo.

8. Esté consciente de que la terminación temprana de un arriendo es algo muy costoso. No puede limitarse a entregar el automóvil antes de tiempo y marcharse.
9. No firme un acuerdo de arriendo hasta que haya leído y entendido todos los términos.
10. No permita que el distribuidor “sobrecargue” productos y servicios extra tales como contratos extendidos de servicio y seguro de vida e incapacidad de crédito en sus pagos de arriendo, sin su autorización para hacerlo.

## **Consejos: Compra de un vehículo**

11. Recuerde que no hay ningún periodo de reflexión de tres días ni derechos de cancelación cuando compre un vehículo nuevo o usado. Una vez que firme el contrato, el automóvil le pertenecerá y tendrá la obligación de efectuar todos los pagos.
12. La compra de un automóvil es una transacción negociada. De hecho, se trata de varias transacciones negociadas distintas, que incluyen las que siguen:
  1. compra de un automóvil;
  2. venta de su vehículo de intercambio;
  3. arreglos de financiamiento, y

4. compra posible de otros productos y servicios, tales como paquetes de protección del vehículo, contratos extendidos de servicio, etc.
13. Sepa lo que vale su vehículo de intercambio, consultando el Kelley Blue Book o la National Auto Dealers Association (NADA) Used Car Pricing Guide (Edición Noroeste Pacífico) disponibles en su banco o la biblioteca local.
14. Sepa lo que puede permitirse gastar antes de ir a buscar un vehículo y compare los términos de financiamiento entre el banco del distribuidor, y la asociación de crédito.
15. Existe información disponible sobre el costo real para el distribuidor por medio de la Consumer Union o The Car Book, disponibles en la mayoría de las bibliotecas. Los precios al por mayor y por menor de automóviles usados se encuentran disponibles en el Kelley Blue Book y la NADA Used Car Pricing Guide. [[www.kbb.com](http://www.kbb.com), [www.edmunds.com](http://www.edmunds.com), [www.nada.com](http://www.nada.com)]
16. Lleve a cabo una prueba de conducción. Haga funcionar el vehículo tal y como lo haría en el uso normal.
17. Haga siempre que los vehículos usados los inspeccione cuidadosamente un mecánico independiente de su elección, antes de aceptar comprarlos.
18. Obtenga todas las promesas por escrito. Lea y entienda cada documento que firme. No ponga su firma en nada que tenga espacios en blanco. Su firma le obliga contractualmente a efectuar todos los pagos.

19. Verifique el historial de los vehículos usados, pidiéndole al distribuidor el nombre y la dirección del propietario anterior. A los distribuidores se les requiere que le proporcionen esos datos, si es un comprador en perspectiva y si el dueño anterior era una empresa o una entidad del gobierno.
  
20. La compra de un automóvil “tal como está” significa que no será el distribuidor sino usted quien tendrá que pagar las reparaciones.

# HOJA DE TRABAJO DE COMPARACIONES

## Compra

### Costo del vehículo y extras

- a. Precio de compra del vehículo \$\_\_\_\_\_
- b. Licencia y honorarios \$\_\_\_\_\_
- c. Opciones (tales como contratos extendidos de servicio, seguros de crédito, selladores de pintura, protectores contra manchas de telas, capa protectora, etc.)  
\$\_\_\_\_\_
- d. Impuesto sobre ventas \$\_\_\_\_\_
- e. Total \$\_\_\_\_\_

### Cuota Inicial

- f. Pago en efectivo \$\_\_\_\_\_
- g. Rebaja (si se encuentra disponible) \$\_\_\_\_\_
- h. Valor neto del vehículo de intercambio \$\_\_\_\_\_

### Términos de financiamiento

- i. Plazo de préstamo en meses \$\_\_\_\_\_
- j. Pago mensual \$\_\_\_\_\_

Total de todos los pagos para ser propietario del vehículo al final del préstamo  
(f+g+h+(i x j)) \$\_\_\_\_\_

*\*Atención:* Dadas las muchas variables que afectan el valor en las transacciones de arriendo y compra y la gama amplia de circunstancias en las que pueden encontrarse los consumidores, se necesita mucho cuidado al utilizar este o cualquier otro formato de comparación. Tiene la finalidad de ser conveniente en general para evaluar en forma aproximada ofertas de arriendo y compra de vehículos motorizados. Deberá consultar a sus propios asesores legales y financieros respecto a las preguntas específicas que afecten su situación personal.

## Arriendo

### Costo del vehículo y extras

- a. Costo capitalizado del vehículo \$ \_\_\_\_\_  
b. Licencia y honorarios \$ \_\_\_\_\_  
c. Opciones (tales como contrato extendido de servicio, seguro de crédito, protección de pintura, telas y contra manchas, capa protectora, etc.) \$ \_\_\_\_\_  
d. Impuesto inicial sobre ventas (#) \$ \_\_\_\_\_  
e. Total \$ \_\_\_\_\_

### Cuota Inicial

- f. Pago en efectivo \$ \_\_\_\_\_  
g. Rebaja (si se encuentra disponible) \$ \_\_\_\_\_  
h. Valor neto del vehículo de intercambio \$ \_\_\_\_\_  
i. Impuesto inicial sobre ventas (vea d.) (#) \$ \_\_\_\_\_  
j. Depósito de seguridad (\*) \$ \_\_\_\_\_  
k. Pago del primer/último mes \$ \_\_\_\_\_

### Términos del arriendo

- l. Plazo del arriendo en meses \$ \_\_\_\_\_  
m. Pago mensual (incluyendo impuesto sobre ventas) \$ \_\_\_\_\_  
n. Pago de compra residual \$ \_\_\_\_\_  
o. Exención de impuesto de venta sobre el vehículo de intercambio \$ \_\_\_\_\_  
Total de todos los pagos para ser propietario del vehículo al final del arriendo  
(f+g+h+i+j+(l x m)+n)-(o) \$ \_\_\_\_\_

\*Si el depósito de seguridad es reembolsable, esa cantidad se deberá restar del valor residual.

# El impuesto inicial sobre ventas se grava sólo sobre las cantidades de efectivo pagado y las rebajas que se utilicen para reducir el costo capitalizado del vehículo.

**Nota:** Si financia el pago residual, habrá costos adicionales de financiamiento que agregar al total.

**Precaución:** Algunas de las cifras utilizadas en estos cálculos pueden no indicarse en los contratos de arriendo y compra — insista en que el distribuidor le proporcione esas cifras con el fin de que pueda efectuar una comparación precisa. La información falsa, incompleta o engañosa dará como resultado comparaciones inexactas.

**Recordatorio:** El dinero tiene valor “cronológico”. El dinero invertido en lugar de usado como cuota inicial o con el fin de reducir los pagos mensuales puede ser financieramente conveniente. Asimismo, el costo residual del vehículo expresado en dólares actuales puede resultar una ganga al final del arriendo, si la inflación hace que aumenten los precios y si el valor del dólar baja o cuando el valor del vehículo sobrepase al residual.



